

อิทธิพลของความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ และความสามารถ  
ในการเผชิญและฟื้นฟูอุปสรรคต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ  
ของนิสิตปริญญาตรี ชั้นปีสุดท้าย

The Influence of Creativity, Emotional Quotient and Adversity  
Quotient on Ability to Integrative Negotiation of Senior  
Undergraduate Students

ปวยหลวง ตันติพิสุทธิ์\*

Poyluang Tantipisuit

งามลมาย ผิวเหลือง\*\*

Ngamlamai Piolueang

ธีรพัฒน์ วงศ์คุ้มสิน\*\*\*

Theerapat Wongkumsin

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้านี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล ระดับความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟูอุปสรรค และความสามารถ ในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ และศึกษา อิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคล ความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ และความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟู อุปสรรค ต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเป็นนิสิตปริญญาตรี ชั้นปีสุดท้าย\*\*\*\* คณะสังคมศาสตร์ จำนวน 208 คน เครื่องมือที่ใช้คือ แบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ข้อมูลคือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณแบบขั้นต้น

\* สาขาจิตวิทยาชุมชน ภาควิชาจิตวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กรุงเทพฯ 10900 Division of Community Psychology, Department of Psychology, Faculty of Social Science, Kasetsart University, Bangkok, 10900, Thailand, E-mail: poyluang.t@ku.th

\*\* สาขาจิตวิทยาชุมชน ภาควิชาจิตวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กรุงเทพฯ 10900 Division of Community Psychology, Department of Psychology, Faculty of Social Science, Kasetsart University, Bangkok, 10900, Thailand, E-mail: fsocnmp@ku.ac.th

\*\*\* สาขาจิตวิทยาชุมชน ภาควิชาจิตวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กรุงเทพฯ 10900 Division of Community Psychology, Department of Psychology, Faculty of Social Science, Kasetsart University, Bangkok, 10900, Thailand, E-mail: fsoctpw@ku.ac.th

\*\*\*\* นิสิตปริญญาตรี ชั้นปีสุดท้าย หมายถึง นิสิตที่กำลังศึกษาอยู่ในสาขาวิชานั้นๆ ในภาคเรียนสุดท้ายก่อนจบการศึกษาระดับปริญญาตรี ซึ่งขึ้นอยู่กับหลักสูตรที่แตกต่างกัน เช่น ศึกษาจบภายใน 3 ปี 4 ปี หรือ 5 ปี

ผลการศึกษา พบว่า ระดับความคิดสร้างสรรค์โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ระดับความฉลาดทางอารมณ์โดยรวมอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ระดับความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคโดยรวมอยู่ในระดับค่อนข้างสูง และระดับความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมอยู่ในระดับค่อนข้างสูง และพบว่า ความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ และความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค มีอิทธิพลทางบวกต่อการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และสามารถอธิบายได้ร้อยละ 48.2 ( $R^2 = .482$ )

**คำสำคัญ:** ความคิดสร้างสรรค์, ความฉลาดทางอารมณ์, ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค, การเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ

### Abstract

The objective of this study was to predict the influence of creativity, emotional quotient and adversity quotient on ability to integrative negotiation of senior undergraduate students. Questionnaires were used to collect data from 208 senior undergraduate students from the Faculty of Social Sciences of Kasetsart University in Bangkok, Thailand. The data were analyzed by using statistical methods; percentage, mean, standard deviation, and stepwise multiple regression analysis.

The results were as following: firstly, the level of creativity was at the medium level ( $\bar{X} = 3.32$ ) and the level of emotional quotient was at the high level ( $\bar{X} = 3.49$ ), adversity quotient was at the high level ( $\bar{X} = 3.60$ ) and integrative negotiation was at the high level ( $\bar{X} = 3.54$ ). Secondly, results from the stepwise multiple regression analysis indicate that the creativity dimension, the emotional quotient dimension and the adversity quotient dimension have a positive influence on senior undergraduate students' ability to engage in integrative negotiation, with R-squared equaling 48.2 percent ( $R^2 = .482$ ) at a statistical significance level of .001.

**Keywords:** Creativity, Emotional Quotient, Adversity Quotient, Integrative Negotiation

### บทนำ

ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561- 2580) มีเป้าหมายที่ต้องการพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืน โดยมีวิสัยทัศน์ “ประเทศไทยมีความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน เป็นประเทศพัฒนาแล้ว ด้วยการพัฒนาตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง” ในส่วนของความมั่นคงได้มุ่งเน้นความสมบูรณ์ในทุนที่จะสามารถสร้างการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง นั่นก็คือทุนมนุษย์ โดยในยุทธศาสตร์ที่ 1 การเสริมสร้าง และพัฒนาศักยภาพมนุษย์ มุ่งพัฒนาทักษะที่สังคมในอนาคตต้องการ (ราชกิจจานุเบกษา, 2561) ซึ่งในปัจจุบันโลกของเราได้ก้าวเข้าสู่ยุคการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 4

คือยุคที่มีเทคโนโลยี และปัญญาประดิษฐ์ได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการดำรงชีวิต (ประกายดาว แบ่งสันเทียะ, 2560: 1) ดังนั้นสภาเศรษฐกิจโลก World Economic Forum (WEF) จึงได้รวบรวมข้อมูลและคาดการณ์ทักษะที่ตลาดทั่วโลกต้องการในปี ค.ศ. 2025 ) จึงได้รวบรวมข้อมูลและคาดการณ์ทักษะที่ตลาดทั่วโลกต้องการในปี ค.ศ. 2025 เพราะในอนาคตทักษะเหล่านี้จะเป็นทักษะที่ปัญญาประดิษฐ์ไม่สามารถทดแทนมนุษย์ได้ และเป็นที่ต้องการทั้งในระดับประเทศและระดับโลก โดยได้จัดอันดับ 15 ทักษะที่ตลาดทั่วโลกต้องการ เช่น ทักษะการแก้ไขปัญหาที่ซับซ้อน, ทักษะการคิดวิเคราะห์, ความฉลาดทางอารมณ์ และทักษะการโน้มน้าวใจ และการเจรจาต่อรอง (World Economic Forum, 2020)

การพัฒนาทุนมนุษย์เพื่อให้สอดคล้องกับทักษะที่จำเป็นในอนาคต ซึ่งเป็นยุคที่คอมพิวเตอร์ และเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทแทนที่มนุษย์ในหลายๆด้าน ความจำเป็นในการพัฒนาความสามารถที่เทคโนโลยีหรือปัญญาประดิษฐ์ไม่สามารถทำได้ จึงเป็นทักษะที่โลกในอนาคตต้องการ (ประกายดาว แบ่งสันเทียะ, 2560: 1) และหนึ่งในทักษะที่ตลาดโลกต้องการคือ ทักษะการเจรจาต่อรอง ซึ่งจำเป็นมากในยุคที่การติดต่อสื่อสารเป็นไปด้วยความรวดเร็ว การติดต่อสื่อสารเกิดขึ้นหลากหลายช่องทาง การเจรจาต่อรองจึงเป็นปัจจัยที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ทั้งในชีวิตจริง หรือแม้แต่ในโลกออนไลน์ ใช้ในการเจรจาทำงาน ทำธุรกิจ หรือในชีวิตประจำวัน เมื่อเรามีความเห็นที่ไม่สอดคล้อง หรือความต้องการที่แตกต่าง อันจะส่งผลให้เกิดความขัดแย้ง การเจรจาต่อรองจึงเกิดขึ้นเพื่อนำมาใช้ยุติปัญหาความขัดแย้ง เพื่อแลกเปลี่ยนปัจจัยกันทางธุรกิจ หรือแม้แต่ในเรื่องทั่วไปในชีวิตประจำวัน การเจรจาต่อรองมีหลายรูปแบบโดยดูจากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น หากเจรจาต่อรองแล้วมีฝ่ายชนะ และฝ่ายแพ้นั้นหมายถึงมีฝ่ายได้ผลประโยชน์ และฝ่ายที่เสียผลประโยชน์ การเจรจาไม่ใช่การเอาเปรียบ โดยเฉพาะการทำธุรกิจให้ยั่งยืนแล้ว การต่อรองให้ทั้งสองฝ่ายได้รับประโยชน์ด้วยกันทั้งสองฝ่ายถือเป็นการต่อรองที่มีประสิทธิภาพเกิดความเกื้อกูลกันในระยะยาวคือหัวใจสำคัญของการเจรจาต่อรอง (สิริพงศ์ ศิริมาศเกษม, 2563: 1)

การเจรจาต่อรองที่ก่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดีต่อกัน เรียกว่าการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ โดยผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นคือการทำให้ทุกฝ่ายได้ประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการนี้ ไม่อาจคำนวณ และตัดสินได้ด้วยเครื่องมือทางคณิตศาสตร์เพื่อแบ่งทรัพยากรให้เท่าเทียมกัน หรือเพื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะได้ผลประโยชน์สูงสุด หากแต่ต้องใช้มนุษย์ในการพิจารณา โดยใช้ปัญญาควบคู่ไปกับใช้ความรู้สึก เจรจาเพื่อหาทางออกของปัญหาได้อย่างสร้างสรรค์ และเป็นประโยชน์ต่อตัวเองและทุกฝ่าย เข้าใจความต้องการของฝ่ายตน และเข้าใจความต้องการของอีกฝ่าย ไม่เป็นฝ่ายที่ถูกเอาเปรียบ หรือเป็นฝ่ายที่ได้เปรียบเพียงอย่างเดียว เพื่อเป้าหมายที่เป็นประโยชน์สูงสุดร่วมกัน (Hames, 2012) เพื่อรักษาสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นในระยะยาว การเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ จึงเป็นทักษะที่จำเป็นกับทุกอาชีพ และมีปัจจัยที่สำคัญคือตัวของนิสิตที่จะเป็นผู้เจรจามีบทบาทในการพลิกแพลงสถานการณ์ที่เกิดขึ้น เพื่อหาทางออกของปัญหาโดยมีตัวแปรที่จะร่วมกันส่งผลทำให้นิสิตมีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ เป็นตัวแปรที่ช่วยให้นิสิตสามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างสร้างสรรค์และเหมาะสม คือ ตัวแปรความคิดสร้างสรรค์ อันหมายถึงความสามารถในการคิดริเริ่ม สามารถแก้ไขปัญหาโดยคิดหาทางออกได้หลายแนวทาง (Guilford, 1967 อ้างใน วิลลิสัน อินทจันทร์, 2559: 73-74) ความฉลาดทางอารมณ์ อันหมายถึงความสามารถ ในการเข้าใจ และควบคุมอารมณ์ และถ่ายทอดออกมาอย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ (Salovey, 1997 อ้างใน ธิดารัตน์ รัตมี, 2556: 21) และความสามารถในการเผชิญ

และฟันฝ่าอุปสรรค อันหมายถึง ความสามารถที่จะรับมือกับปัญหาอย่างไม่ย่อท้อ (Stoltz, 1997 อ้างใน ธีระศักดิ์ กำบรรณารักษ์, 2548: 6-7) ซึ่งความคิดสร้างสรรค์ จะส่งผลให้นิสิตสามารถแก้ไขปัญหาโดยหาทางออก ได้หลากหลายวิธี ความฉลาดทางอารมณ์ นิสิตต้องมีความตระหนักรู้ในตนเอง และเข้าใจความต้องการของอีกฝ่าย พร้อมทั้งสามารถถ่ายทอดความรู้สึกที่เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ได้ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคก็เป็นปัจจัยที่สำคัญ เพราะในการเจรจาต่อรองมักก่อให้เกิดความตึงเครียดและปัญหาในบางครั้งก็ยืดเยื้อยาวนานซึ่งความอดทนต่อการแก้ไขปัญหา จะช่วยให้สามารถแก้ไขปัญหาได้ในที่สุด ในการวิจัยมุ่งศึกษาทั้งสามตัวแปรที่จะส่งผลให้นิสิตเป็นผู้ที่มีการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อนิสิตในคณะสังคมศาสตร์ จำเป็นต้องใช้ในการทำงาน และการใช้ชีวิตประจำวันในอนาคต

ผู้วิจัยจึงสนใจในการทำวิจัยเรื่องนี้ และจากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมาพบว่า ยังพบว่ามีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับเรื่องความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการยังพบน้อยในกลุ่มที่เป็นนิสิต นักศึกษา ผู้วิจัยจึงพิจารณาเก็บข้อมูลนิสิตนักศึกษาในระดับชั้นปีสุดท้ายก่อนจบการศึกษา เพราะเป็นสายอาชีพที่เกี่ยวข้องกับสังคมและชุมชนโดยตรง และเนื่องด้วยยุทธศาสตร์ชาติที่ต้องการพัฒนาทุนมนุษย์ จึงควรปลูกฝังทักษะการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการนี้ให้กับ นิสิตนักศึกษาที่กำลังศึกษาทางด้านสังคมศาสตร์ทุกๆ สาขา ซึ่งสังคมศาสตร์เป็นสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องกับสังคมและความสัมพันธ์ระหว่างปัจเจกภายในสังคม จึงมีแนวโน้มที่จะเจอกับปัญหาความขัดแย้งอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีความสามารถในการเจรจาต่อรอง ที่มุ่งหวังให้เกิดสัมพันธภาพที่ดี คือการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ วัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อศึกษาระดับความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค และความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการของนิสิต และเพื่อศึกษาความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการของนิสิตว่ามีมากน้อยเพียงใด ก่อนที่จะก้าวเข้าสู่การทำงานในอนาคต อีกทั้งผลการวิจัยในครั้งนี้ จะเป็นข้อมูลแนะแนวทาง เพื่อเสนอต่อมหาวิทยาลัย หรือคณะ เพื่อนำไปพัฒนาการจัดการศึกษา อบรม หรือจัดกิจกรรม โครงการให้กับนิสิต และบุคลากรทางการศึกษา สามารถนำข้อมูลไปปรับปรุงพัฒนาการเรียนการสอน และหลักสูตรในระดับปริญญาตรีให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

## ทบทวนวรรณกรรม

### แนวคิดเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ

Hames (2012) ได้ให้ความหมายของการเจรจาต่อรองว่า การเจรจาต่อรองคือกระบวนการทางสังคม ซึ่งคนสองฝ่ายที่มีความเชื่อมโยงกัน มีความต้องการที่แตกต่างกันต้องการทำการตกลงกันว่า จะทำการแบ่งทรัพยากรที่มีอยู่ให้แต่ละฝ่ายอย่างไร หรือเป็นการทำงานร่วมกันเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ต้องการของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือทั้งสอง การเจรจาต่อรองจึงเป็นกระบวนการทางสังคม เพราะเป็นปฏิสัมพันธ์ของผู้คน โดยปฏิสัมพันธ์ดังกล่าวอาจเกิดได้ในหลายช่องทางที่แตกต่างกัน และได้ให้ความหมายของการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ว่า การเจรจา

ต่อรองเชิงบูรณาการ (Integrative Negotiation) คือการเจรจาต่อรองที่ทุกฝ่ายได้ผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งจะต้องมีกระบวนการทางความคิดที่แตกต่างจากการเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วน โดยการจัดการปัญหาต้องคำนึงถึงความต้องการของทั้งสองฝ่าย ไม่ใช่ฝ่ายของตนเองเพียงฝ่ายเดียว

Hames (2012) ได้แบ่งองค์ประกอบในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ

1) ความสามารถในการกำหนดเป้าหมาย เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย (Goals) หมายถึง ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ โดยคำนึงถึงเป้าหมายที่ไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผลลัพธ์ที่เกิดจากการเจรจาต่อรองเป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย

2) ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในระยะยาว (Relationship) หมายถึง ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ โดยมุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในปัจจุบัน และรักษาความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับทุกฝ่าย

3) ความสามารถในการเลือกใช้ทรัพยากรอย่างไม่จำกัด (Resource) หมายถึง ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ที่พยายามหาคำตอบโดยไม่ได้มองทรัพยากรที่เป็นตัวตั้งต้นแล้วนำทรัพยากรที่มีอยู่นั้นมาแบ่งปันให้แต่ละฝ่ายได้รับในส่วนแบ่งที่เท่าเทียมกัน แต่เป็นการสรรหา ทรัพยากรที่นอกเหนือจากที่กำหนดได้อย่างไม่จำกัด อีกทั้งการจัดสรรทรัพยากรก็ไม่ได้มุ่งเน้นที่ปริมาณในการแบ่งที่เท่ากัน แต่มุ่งเน้นที่ความต้องการในทรัพยากรที่แตกต่างกันของทุกฝ่าย

4) ความสามารถในการสร้างความไว้วางใจและความร่วมมือที่ดีของทุกฝ่าย (Trust and Cooperation) หมายถึง ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ โดยมุ่งสร้างให้ทุกฝ่ายเกิดความไว้วางใจซึ่งกันและกัน และก่อให้เกิดความร่วมมือในการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน

ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ตามแนวคิดของ Hames (2012) เนื่องจาก มีองค์ประกอบที่ครอบคลุมทั้งการตั้งเป้าหมาย ไปจนถึงการคำนึงถึงความสัมพันธ์ และเป็นตัวแปรที่สอดคล้องกับ ตัวแปรอิสระที่ให้ความสำคัญกับการค้นหาคำตอบ ที่หลากหลาย และเรื่องของอารมณ์ความสัมพันธ์อีกด้วย

### แนวคิดเกี่ยวกับความคิดสร้างสรรค์

Guilford (1967 อ้างใน วิลาลินี อินทจันทร์, 2559: 73-74) กล่าวว่า ความคิดสร้างสรรค์ เป็นความสามารถทางสมองที่คิดได้อย่างซับซ้อน กว้างไกล หลายทิศทาง ซึ่งประกอบด้วยองค์ประกอบ 4 องค์ประกอบดังนี้

1) ความคิดคล่องแคล่ว (Fluency) หมายถึง ปริมาณความคิดของบุคคลในการคิดหาคำตอบได้อย่างรวดเร็วคล่องแคล่ว และมีปริมาณมากในเวลาที่กำหนด

2) ความคิดยืดหยุ่น (Flexibility) หมายถึง ประเภทหรือแบบแผนความคิดที่สามารถ คิดได้หลายทิศทางการใช้วิธีการหลาย ๆ อย่างที่แตกต่างกัน มาจัดเป็นความคิดให้มีหลายทิศทางแตกต่างกันออกไป ผู้ที่มีความคิดยืดหยุ่นจะคิดดัดแปลงไม่ซ้ำกัน

3) ความคิดริเริ่ม (Originality) หมายถึง ลักษณะความคิดแปลกใหม่ แตกต่างจากบุคคลอื่น เป็นความคิดที่คนอื่นคาดไม่ถึง แนวคิดแปลกใหม่ที่กล้าคิดให้แตกต่างจากความคิดเดิม หรือความคิดเก่า

4) ความคิดรอบคอบละเอียดลออ (Elaboration) หมายถึง ความช่างสังเกต พิถีพิถันประณีต บรรจง เพื่อให้การสร้างแผนงานมีความแปลกใหม่เป็นพิเศษ เป็นขั้นเป็นตอน สามารถอธิบายให้เห็นภาพพจน์ชัดเจน เป็นความคิดที่นำมาขยายความคิดแรกให้ชัดเจนขึ้นเป็นการเพิ่มเติมรายละเอียดให้ความคิดริเริ่มสมบูรณ์ขึ้น

ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาความคิดสร้างสรรค์ตามแนวคิดของ Guilford (1967) เนื่องจากผู้วิจัยต้องการศึกษาความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ซึ่งต้องการความคิดที่หลากหลาย อีกทั้งยังต้องเป็นความคิดที่ละเอียดลออ หากนิสิตมีความคิดสร้างสรรค์มากขึ้น อาจส่งผลให้นิสิตมีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการมากขึ้นไปด้วย

### แนวคิดเกี่ยวกับความฉลาดทางอารมณ์

Salovey (1997 อ้างใน ธิดารัตน์ รัตมี, 2556: 20) ได้ปรับปรุง และได้ให้ความหมายของความฉลาดทางอารมณ์ว่า ความฉลาดทางอารมณ์เป็นส่วนหนึ่งของความสามารถที่จะระบุว่า ผู้อื่นมีการรับรู้ทางด้านอารมณ์อย่างไร และเข้าใจอารมณ์ที่เกิดขึ้นในสถานการณ์ต่างๆ เป็นความสามารถในการรับรู้ และถ่ายทอดแสดงออกทางอารมณ์ความรู้สึก ใช้อารมณ์ก่อให้เกิดกระบวนการคิด และเข้าใจ อย่างมีเหตุผล และควบคุมอารมณ์ที่เกิดขึ้นในตนเอง และต่อผู้อื่นได้

Salovey (1997 อ้างใน ธิดารัตน์ รัตมี, 2556: 21) ได้แยกองค์ประกอบ เป็น 4 องค์ประกอบ ดังนี้

1) ความสามารถในการรับรู้อารมณ์ และแสดงอารมณ์ (Perception and Expression of Emotion) หมายถึง ความสามารถรับรู้อารมณ์จากข้อมูลต่าง ๆ เช่น จากน้ำเสียง จากเรื่องเล่า บทเพลง งานศิลปะ โดยมุ่งไปที่การตระหนักรู้ในอารมณ์ของตนเอง และอารมณ์ของผู้อื่น ความสามารถในการแสดงอารมณ์ได้อย่างถูกต้อง แสดงความต้องการได้ตรงกับความรู้สึกได้อย่างเหมาะสม

2) ความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในการกระบวนการคิด (Assimilating Emotion in Thought) หมายถึง ความสามารถในการลำดับความสำคัญ โดยใช้ความรู้สึกเป็นพื้นฐาน ความสามารถในการใช้อารมณ์สนับสนุนการตัดสินใจ และช่วยจดจำความรู้สึกต่าง ๆ นำอารมณ์มาคิดอย่างมีเหตุผล และสร้างสรรค์

3) ความสามารถในการเข้าใจอารมณ์ (Understanding and Analyzing Emotion) หมายถึง ความสามารถในการเข้าใจระดับความรู้สึก และอารมณ์ เห็นความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ที่หลากหลาย รับรู้ และเข้าถึงสาเหตุของอารมณ์ และสภาวะอารมณ์ที่จะเกิดขึ้นจากสาเหตุดังกล่าว เข้าใจความรู้สึกที่ซับซ้อนของอารมณ์ เข้าใจความแปรเปลี่ยนของภาวะอารมณ์ต่าง ๆ

4) ความสามารถในการควบคุมการแสดงออกทางอารมณ์ (Reflective Regulation of Emotion) หมายถึง ความสามารถในการจัดการกับภาวะอารมณ์ของตนเอง และจัดการกับอารมณ์ของผู้อื่นได้ความสามารถในการเปิดใจรับต่อความรู้สึกทั้งทางบวกและทางลบได้ สามารถสะท้อนและควบคุมการแสดงออกทางอารมณ์ ตรวจสอบภาวะอารมณ์ต่าง ๆ

ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาความฉลาดทางอารมณ์ตามแนวคิดของ Salovey (1997) เนื่องจากมีองค์ประกอบที่สอดคล้องกับการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ คือ การเข้าใจในอารมณ์ของตนเองและอีกฝ่าย อีกทั้งสามารถควบคุมและจัดการอารมณ์ในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ได้อย่างเหมาะสม ผู้ที่มีความฉลาดทางอารมณ์มาก น่าจะเป็นผู้ที่มีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ มากขึ้นเช่นกัน

### แนวคิดเกี่ยวกับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค

Stoltz (1997 อ้างใน ธีระศักดิ์ กำบรรณารักษ์, 2548) ได้ให้ความหมายของ ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค (Adversity quotient, AQ) ว่าความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค หรือความฉลาดในการฝ่าวิกฤตคือความสามารถในการอดทนมีความพากเพียรในการจะผ่านความยากลำบากด้วยเจตคติในทางบวก มุ่งมั่นจนสามารถฝ่าฟันเอาชนะปัญหาได้

Stoltz (1997) ได้แบ่งองค์ประกอบความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคเป็น 4 มิติ เรียกรวมย่อว่า CO2RE โดยมีรายละเอียดดังนี้

มิติที่ 1 ความสามารถในการควบคุมปัญหา (C = Control) หมายถึง ความสามารถในการควบคุมคุณรับรู้ว่าคุณมีความสามารถในการควบคุมต่อภาวะวิกฤตมากน้อยเท่าไร

มิติที่ 2 ความสามารถในการรู้จุดเริ่มต้นของปัญหาและความเป็นเจ้าของ (O2 = Original and Ownership) หมายถึง ระดับความสามารถในการวิเคราะห์หาสาเหตุ และปัจจัยอื่นที่เป็นองค์ประกอบของอุปสรรคว่ามีสาเหตุมาจากอะไร ด้วยการพิจารณาจากพฤติกรรมของตนเอง มากกว่าความสามารถของตนเองที่ก่อให้เกิดความผิดพลาด

มิติที่ 3 ความสามารถในการรู้ถึงจุดสิ้นสุดของปัญหา (R = Reach) หมายถึง การวัดผลการกระจายความยุ่งยากของปัญหา ที่มีต่อการดำเนินชีวิตแต่ละคนว่ามีมากน้อยเพียงใด คนที่มีระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคต่ำ จะตอบสนองปัญหาอุปสรรคโดยปล่อยให้วิกฤตทำลายดำเนินอื่น ๆ ในชีวิตเขาไปด้วย

มิติที่ 4 ความอดทนต่อความยืดเยื้อของปัญหา (E = Endurance) หมายถึง การรับรู้ถึง ความคงทนของอุปสรรค ได้มากหรือน้อย การรับรู้ปัญหาอุปสรรค และสาเหตุของมันจะผ่านพ้นไปได้ และอดทนต่อความยืดเยื้อของอุปสรรค โดยไม่ล้มเลิก และหาวิธีในการจัดปัญหาให้ได้

ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค ตามแนวคิดของ Stoltz (1997) เนื่องจาก มีองค์ประกอบที่สอดคล้องกับความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ คือไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค พยายามที่จะแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นอย่างสร้างสรรค์ อีกทั้งสามารถอดทนต่อระยะเวลาที่ยาวนาน ในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ผู้ที่มีความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคมาก น่าจะเป็นผู้ที่มีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ มากขึ้นเช่นกัน



## วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาระดับความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค และความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการของนิสิต และเพื่อศึกษาความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการของนิสิต โดยมีรายละเอียดของวิธีการศึกษาดังนี้ ดำเนินงานวิจัยเก็บรวบรวมข้อมูล ระหว่างเดือน เมษายน 2562 - มีนาคม 2563

## ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ และความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค มีผลต่อการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ ในนิสิตชั้นปีสุดท้ายคณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตบางเขน (สำนักทะเบียน, 2562) จำนวน 757 คน การคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยได้คำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้โปรแกรม G\*Power Analysis กำหนดค่าของผล (effect size) ที่ 0.15 กำหนดหาขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ระดับ ความคลาดเคลื่อน 0.05 จำนวนของตัวแปรต้น (Number of groups) 17 โดยเลือกใช้สถิติ Multiple Regression ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ทั้งสิ้น 208 คน มีอำนาจการคำนวณทางสถิติ ได้ถูกต้องร้อยละ 0.95 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้นภูมิ (Proportional Stratified Random Sampling) ตามกลุ่มสาขาที่มีอยู่ในคณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขนตามจำนวนกลุ่มตัวอย่าง เป็นนิสิตชั้นปีสุดท้ายเทียบจำนวนนิสิตจำแนกตามกลุ่มสาขาวิชา ประกอบด้วย นิสิตสาขาวิชาสังคมวิทยาและมนุษยวิทยาจำนวน 13 คน นิสิตสาขาวิชาจิตวิทยาจำนวน 49 คน นิสิตสาขาวิชารัฐศาสตร์จำนวน 61 คน นิสิตสาขาวิชาภูมิศาสตร์จำนวน 26 คน นิสิตสาขาวิชานิติศาสตร์จำนวน 44 คน นิสิตสาขาวิชาประวัติศาสตร์จำนวน 4 คน และนิสิตสาขาวิชาเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา จำนวน 11 คน โดยผู้วิจัยเป็นคนเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างจะเก็บเป็นความลับภายใต้การยึดหลักจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์

## เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ประกอบด้วยแบบสอบถาม 5 ส่วน 1. แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล 2. แบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้นโดยพัฒนามาจากแนวคิดของ Guilford (1967) 3. แบบสอบถามเกี่ยวกับความฉลาดทางอารมณ์ ซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้นโดยประยุกต์ จากแนวความคิดของ Salovey (1997) 4. แบบสอบถามเกี่ยวกับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค ซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยประยุกต์จากแนวคิดของ Stoltz (1997) 5.แบบสอบถามเกี่ยวกับความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้นโดยประยุกต์จากแนวความคิดการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการของ Hames (2012) **คำนวณค่าความเที่ยงตรงของเนื้อหา** เสนอต่อ



คณะกรรมการนิพนธ์และผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน และทดสอบค่าหาความเชื่อมั่นโดยทดสอบกับอาสาสมัครคล้ายกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาช (Cronbach's Alpha Coefficient) ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ ได้ค่าความเชื่อมั่นดังนี้ แบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดสร้างสรรค์โดยรวม ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .802 แบบสอบถามเกี่ยวกับความฉลาดทางอารมณ์โดยรวม ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .804 แบบสอบถามเกี่ยวกับความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคโดยรวม ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .801 แบบสอบถามเกี่ยวกับความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .818

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำหนังสือขออนุญาตในการดำเนินการเก็บข้อมูลจากภาควิชาจิตวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ถึงคณบดีคณะสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และยื่นขอพิจารณาการรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ ที่สถาบันวิจัยและพัฒนาแห่งมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อได้รับการรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ และได้รับอนุญาตในการเข้าไปเก็บข้อมูล ผู้วิจัยนำแบบสอบถามไปสอบถามกลุ่มตัวอย่างตามจำนวนที่ได้คำนวณตามสัดส่วนไว้แล้ว จัดแบ่งกลุ่มตัวอย่างตามสาขาวิชาและใช้ การสุ่มตัวอย่างแบบง่าย โดยแยกไปแต่ละสาขาวิชาโดยใช้ บัญญัติไตรยางค์ในการคำนวณการกระจายตัวตามสัดส่วน ซึ่งผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง ให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามให้ครบทุกข้อแล้วส่งคืนแก่ผู้วิจัย ทำการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถามทุกฉบับ หากตรวจพบข้อผิดพลาดผู้วิจัยจะให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามใหม่ และรอรับแบบสอบถามพร้อมกับตรวจสอบอีกครั้ง จากนั้นนำมาตรวจโดยให้คะแนนตามเกณฑ์ที่ได้กำหนดไว้ นำแบบสอบถามที่ตรวจให้คะแนนแล้วมาบันทึกคะแนนโดยการลงรหัสบันทึกข้อมูลลงคอมพิวเตอร์ และวิเคราะห์ด้วยวิธีทางสถิติ

### การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลและประมวลผลโดยโปรแกรมสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์มีดังนี้ 1. การวิเคราะห์เพื่อบรรยายลักษณะข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) ได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ใช้ในการอธิบายลักษณะของข้อมูลที่เป็นปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง ค่าเฉลี่ย (Mean) ใช้หาค่าเฉลี่ยของข้อมูลต่างๆ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ใช้คู่กับค่าเฉลี่ยเพื่อแสดงลักษณะการกระจายของข้อมูล 2. สถิติเชิงอ้างอิง (Inferential Statistics) การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) แบบขั้นตอน (Stepwise Method) ใช้ในการพยากรณ์ตัวแปรหนึ่งตัว ซึ่งเป็นผลจากตัวแปรอิสระตั้งแต่สองตัวขึ้นไป เพื่อต้องการทราบถึงการทำนายตัวแปรอิสระใดบ้างที่คาดว่า มีอิทธิพลต่อตัวแปรตาม การกำหนดสมมติฐานการวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติไว้ คือ มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

## ผลของการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถาม ในส่วนของข้อมูลทั่วไป ความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค และความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการของนิสิตปริญญาตรีชั้นปีสุดท้ายคณะสังคมศาสตร์ 208 คน ได้ผลการศึกษา ดังตารางที่ 1 - 5 ดังนี้

**ตารางที่ 1** จำนวนร้อยละของนิสิต ตามปัจจัยส่วนบุคคล

ปัจจัยส่วนบุคคล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
ชาย	66	31.7
หญิง	142	68.3
<b>อายุ</b>		
20 ปี	6	2.9
21 ปี	86	41.3
22 ปี	99	47.6
23 ปี	14	6.7
24 ปี	1	.5
25 ปี	2	1.0
<b>สาขาวิชา</b>		
สังคมวิทยาและมนุษยวิทยา	13	6.3
จิตวิทยา	49	23.6
รัฐศาสตร์	61	29.3
ภูมิศาสตร์	26	12.5
นิติศาสตร์	44	21.2
ประวัติศาสตร์	4	1.9
เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา	11	5.3
<b>เกรดเฉลี่ยสะสม</b>		
1.01 - 2.00	1	.5
2.01 - 3.00	70	33.7
3.01 - 4.00	137	65.9
<b>ประสบการณ์การทำงานพิเศษ</b>		
มี	92	44.2
ไม่มี	116	55.8

จากตารางที่ 1 พบว่าเพศของนิสิตส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงมีจำนวน 142 คน คิดเป็นร้อยละ 68.3 อายุของนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่อายุ 22 ปี มีจำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 47.6 สาขาวิชาของนิสิต พบว่านิสิตศึกษาอยู่ในสาขาวิชารัฐศาสตร์มากที่สุด มีจำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 29.3 เกเรตเฉลี่ยสะสมของนิสิต พบว่านิสิตมีเกเรตเฉลี่ยสะสมสูงสุดอยู่ที่ 3.01 - 4.00 จำนวน 137 คน คิดเป็นร้อยละ 65.9 ประสบการณ์การทำงานพิเศษของนิสิต พบว่าส่วนใหญ่ ไม่มีประสบการณ์การทำงานพิเศษ เป็นจำนวน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 55.8

**ตารางที่ 2** ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความคิดสร้างสรรค์รายด้านของนิสิต

ความคิดสร้างสรรค์	( $\bar{X}$ )	(S.D.)	ระดับความคิดสร้างสรรค์
1. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดคล่องแคล่ว	3.41	0.50	ค่อนข้างสูง
2. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดยืดหยุ่น	3.16	0.57	ปานกลาง
3. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่ม	3.31	0.51	ปานกลาง
4. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดละเอียดลออ	3.40	3.40	ปานกลาง
<b>ค่าเฉลี่ยความคิดสร้างสรรค์โดยรวมของนิสิต</b>	<b>3.32</b>	<b>0.39</b>	ปานกลาง

จากตารางที่ 2 พบว่าความคิดสร้างสรรค์โดยรวมของนิสิตมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 3.32$ ) เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ความคิดสร้างสรรค์ของนิสิต ในด้านความคิดคล่องแคล่ว มีค่าเฉลี่ยในระดับสูงสุด ( $\bar{X} = 3.41$ ) และความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดยืดหยุ่น มีค่าเฉลี่ยในระดับต่ำที่สุด ( $\bar{X} = 3.16$ )

**ตารางที่ 3** ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความฉลาดทางอารมณ์รายด้านของนิสิต

ความฉลาดทางอารมณ์	( $\bar{X}$ )	(S.D.)	ระดับความฉลาดทางอารมณ์
1. ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถในการรับรู้อารมณ์ และแสดงอารมณ์	3.52	0.51	ค่อนข้างสูง
2. ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในการกระบวนการคิด	3.51	0.54	ค่อนข้างสูง
3. ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถในการเข้าใจอารมณ์	2.85	0.51	ปานกลาง
4. ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถในการควบคุมการแสดงออกทางอารมณ์	3.70	0.57	ค่อนข้างสูง
<b>ค่าเฉลี่ยความฉลาดทางอารมณ์โดยรวมของนิสิต</b>	<b>3.49</b>	<b>0.40</b>	ค่อนข้างสูง

จากตารางที่ 3 พบว่าความฉลาดทางอารมณ์โดยรวมของนิสิต มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ( $\bar{X} = 3.49$ ) เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ความฉลาดทางอารมณ์นิสิตในด้านความสามารถในการควบคุมการแสดงออกทางอารมณ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับสูงที่สุด ( $\bar{X} = 3.70$ ) และความสามารถในการเข้าใจอารมณ์ มีค่าเฉลี่ยในระดับต่ำที่สุด ( $\bar{X} = 2.85$ )

**ตารางที่ 4** ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรครายด้านของนิสิต

ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค	( $\bar{X}$ )	(S.D.)	ระดับความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค
1. ความสามารถในการควบคุมปัญหา	3.52	0.56	ค่อนข้างสูง
2. ความสามารถในการรู้จักเริ่มต้นของปัญหาและความเป็นเจ้าของ	3.77	0.52	ค่อนข้างสูง
3. ความสามารถในการรู้ถึงจุดสิ้นสุดของปัญหา	3.74	0.60	ค่อนข้างสูง
4. ความอดทนต่อการยืดเยื้อของปัญหา	3.39	0.49	ปานกลาง
<b>ค่าเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคโดยรวมของนิสิต</b>	<b>3.60</b>	<b>0.38</b>	ค่อนข้างสูง

จากตารางที่ 4 พบว่าความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคโดยรวมของนิสิต มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ( $\bar{X} = 3.60$ ) เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคนิสิต ในด้านความสามารถในการรู้จักเริ่มต้นของปัญหาและความเป็นเจ้าของมีค่าเฉลี่ยในระดับสูงที่สุด ( $\bar{X} = 3.77$ ) และความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทนต่อการยืดเยื้อของปัญหา มีค่าเฉลี่ยในระดับต่ำที่สุด ( $\bar{X} = 3.39$ )

**ตารางที่ 5** ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และระดับความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการรายด้านของนิสิต

ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ	( $\bar{X}$ )	(S.D.)	ระดับการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ
1. ความสามารถในการกำหนดเป้าหมาย เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย	3.59	0.39	ค่อนข้างสูง
2. ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในระยะยาว	3.38	0.49	ปานกลาง
3. ความสามารถในการเลือกใช้ทรัพยากรอย่างไม่จำกัด	3.47	0.44	ค่อนข้างสูง
4. ความสามารถในการสร้างความไว้วางใจและความร่วมมือที่ดีของทุกฝ่าย	3.73	0.56	ค่อนข้างสูง
<b>ค่าเฉลี่ยความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิต</b>	<b>3.54</b>	<b>0.33</b>	ค่อนข้างสูง

จากตารางที่ 5 พบว่าความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิตมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ( $\bar{X} = 3.54$ ) เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการนิสิต ในด้านความสามารถในการกำหนดเป้าหมาย เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่ายมีค่าเฉลี่ยในระดับสูงที่สุด ( $\bar{X} = 3.59$ ) และการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในระยะยาว มีค่าเฉลี่ยในระดับต่ำที่สุด ( $\bar{X} = 3.38$ )

จากการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถาม เพื่อวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณของตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวม และรายด้านด้วยวิธีการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) แบบขั้นต่อน (Stepwise Method) ของนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ได้ผลการศึกษาดังตารางที่ 6-10 ดังนี้

**ตารางที่ 6** การวิเคราะห์การถดถอยของตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิต

ตัวแปร	B	Std.E	Beta	t	Sig.
1. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรค ด้านความสามารถในการรู้จักเริ่มต้นของปัญหา และความเป็นเจ้าของ (AB)	.162	.038	.282	4.239	.000
2. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทนต่อความยืดเยื้อของปัญหา (AD)	.137	.037	.206	3.736	.000
3. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการควบคุมปัญหา (AA)	.127	.035	.202	3.616	.000
4. ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในกระบวนการคิด (EB)	.80	.030	.177	2.710	.007
5. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่ม (CC)	.87	.036	.136	2.415	.017
<b>ค่าคงที่ (a)</b>	<b>1.448</b>				
<b>R = .694 R<sup>2</sup> = .482 R<sup>2</sup><sub>adj</sub> = .469 F = 37.55 Sig. = .000</b>					

จากตารางที่ 6 พบว่ามีตัวแปรอิสระทั้ง 5 ตัว สามารถร่วมกันพยากรณ์ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิต ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และสามารถอธิบายได้ร้อยละ 48.2 ( $R^2 = .482$ ) ได้แก่ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการรู้จักเริ่มต้นของปัญหา และความเป็นเจ้าของ (Beta = .282) ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทนต่อความยืดเยื้อของปัญหา (Beta = .206) ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการควบคุมปัญหา (Beta = .202) ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถที่จะใช้อารมณ์ในการช่วยคิด (Beta = .177) และความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่ม (Beta = .136) มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิต มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือเมื่อนิสิตเพิ่มตัวแปรในแต่ละด้านเพิ่มขึ้นก็จะส่งผลให้ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิตเพิ่มขึ้นด้วย

**ตารางที่ 7** การวิเคราะห์การถดถอยของตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ความสามารถในการกำหนดเป้าหมาย เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่ายของนิสิต

ตัวแปร	B	Std.E	Beta	t	Sig.
1. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถ ในการรู้จักเริ่มต้นของปัญหาและความเป็นเจ้าของ (AB)	.178	.049	.257	3.619	.000
2. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่ม (CC)	.135	0.50	.175	2.700	.008
3. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทน ต่อความยืดเยื้อของปัญหา (AD)	.119	0.52	.148	2.299	.023
4. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดคล่องแคล่ว(CA)	.120	0.54	.150	2.233	.027
<b>ค่าคงที่ (a)</b>	<b>1.662</b>				
<b>R = .514 R<sup>2</sup> = .264 R<sup>2</sup><sub>adj</sub> = .249 F = 18.202 Sig. = .000</b>					

จากตารางที่ 7 พบว่ามีตัวแปรอิสระทั้ง 4 ตัว สามารถร่วมกันพยากรณ์ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการกำหนดเป้าหมาย เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่ายของนิสิต ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และสามารถอธิบายได้ร้อยละ 26.4 ( $R^2 = .264$ ) ได้แก่ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการรู้จักเริ่มต้นของปัญหาและความเป็นเจ้าของ ( $Beta = .257$ ) ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่ม ( $Beta = .175$ ) ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทน ต่อความยืดเยื้อของปัญหา ( $Beta = .148$ ) และความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดคล่องแคล่ว ( $Beta = .150$ ) มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถ ในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการกำหนดเป้าหมาย เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือเมื่อนิสิตเพิ่มตัวแปรในแต่ละด้านเพิ่มขึ้น ก็จะส่งผลให้ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิตเพิ่มขึ้นด้วย

**ตารางที่ 8** การวิเคราะห์การถดถอยของตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในระยะยาวของนิสิต

ตัวแปร	B	Std.E	Beta	t	Sig.
1. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทน ต่อความยืดเยื้อของปัญหา (AD)	.234	.063	.234	3.703	.000
2. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดละเอียดลออ (CD)	.117	.061	.136	1.936	.054
3. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถ ในการควบคุมปัญหา (AA)	.185	.059	.195	3.108	.002
4. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดคล่องแคล่ว (CA)	.146	.066	.147	2.199	.029
5. ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถนำอารมณ์มาใช้ ในกระบวนการคิด (EB)	.094	.047	.138	2.025	.044
<b>ค่าคงที่ (a)</b>	<b>.695</b>				
<b>R = .573 R<sup>2</sup> = .328 R<sup>2</sup><sub>adj</sub> = .311 F = 19.713 Sig. = .000</b>					

จากตารางที่ 8 พบว่ามีตัวแปรอิสระทั้ง 5 ตัว สามารถร่วมกันพยากรณ์ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในระยะยาว ของนิสิตได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และสามารถอธิบายได้ ร้อยละ 32.8 ( $R^2 = .328$ ) ได้แก่ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทนต่อความยืดหยุ่นของปัญหา (Beta = .234) ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดละเอียดลออ (Beta = .136) ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการควบคุมปัญหา (Beta = .195) ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดคล่องแคล่ว (Beta = .147) และความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในกระบวนการคิด (Beta = .138) มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในระยะยาวของนิสิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือเมื่อนิสิตเพิ่มตัวแปรในแต่ละด้านเพิ่มขึ้น ก็จะส่งผลให้ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิตเพิ่มขึ้นด้วย

**ตารางที่ 9** การวิเคราะห์การถดถอยของตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการเลือกใช้ทรัพยากรอย่างไม่จำกัดของนิสิต

ตัวแปร	B	Std.E	Beta	t	Sig.
1. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทนต่อความยืดหยุ่นของปัญหา (AB)	.195	.055	.251	3.525	.001
2. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการควบคุมปัญหา (AA)	.192	.056	.226	3.445	.001
3. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดยืดหยุ่น (CB)	.133	.053	.170	2.503	.013
<b>ค่าคงที่ (a)</b>	<b>1.634</b>				
<b>R = .488 R<sup>2</sup> = .238 R<sup>2</sup><sub>adj</sub> = .227 F = 21.217 Sig. = .000</b>					

จากตารางที่ 9 พบว่ามีตัวแปรอิสระทั้ง 3 ตัว สามารถร่วมกันพยากรณ์ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการเลือกใช้ทรัพยากรอย่างไม่จำกัด ของนิสิตได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และสามารถอธิบายได้ร้อยละ 23.8 ( $R^2 = .238$ ) ได้แก่ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทนต่อความยืดหยุ่นของปัญหา (Beta = .251) ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการควบคุมปัญหา (Beta = .226) และความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดยืดหยุ่น (Beta = .170) มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการเลือกใช้ทรัพยากรอย่างไม่จำกัดของนิสิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือเมื่อนิสิตเพิ่มตัวแปรในแต่ละด้านเพิ่มขึ้น ก็จะส่งผลให้ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิตเพิ่มขึ้นด้วย



**ตารางที่ 10** การวิเคราะห์การถดถอยของตัวแปรพยากรณ์ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการสร้างความไว้วางใจและความร่วมมือที่ดีของทุกฝ่ายของนิสิต

ตัวแปร	B	Std.E	Beta	t	Sig.
1. ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการรู้จักดีสิ้นสุดของปัญหา (AC)	.225	.064	.243	3.549	.000
2. ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถในการรับรู้อารมณ์และแสดงอารมณ์ (EA)	.232	.072	.214	3.206	.002
3. ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถในการควบคุมการแสดงออกทางอารมณ์ (ED)	.191	.067	.197	2.855	.005
<b>ค่าคงที่ (a)</b>	<b>1.367</b>				
<b>R = .500 R<sup>2</sup> = .250 R<sup>2</sup><sub>adj</sub> = .239 F = 22.654 Sig. = .000</b>					

จากตารางที่ 10 พบว่ามีตัวแปรอิสระทั้ง 3 ตัว สามารถร่วมกันพยากรณ์ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันในระยะยาวของนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และสามารถอธิบายได้ร้อยละ 25.0 ( $R^2 = .250$ ) ได้แก่ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการรู้จักดีสิ้นสุดของปัญหา ( $Beta = .243$ ) ความฉลาดทางอารมณ์ ด้านความสามารถในการรับรู้อารมณ์และแสดงอารมณ์ ( $Beta = .214$ ) และความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถในการควบคุมการแสดงออกทางอารมณ์ ( $Beta = .197$ ) มีอิทธิพลทางบวกต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการด้านความสามารถในการสร้างความไว้วางใจและความร่วมมือที่ดีของทุกฝ่าย ของนิสิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กล่าวคือเมื่อนิสิตเพิ่มตัวแปรในแต่ละด้านเพิ่มขึ้น ก็จะส่งผลให้ความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิตเพิ่มขึ้นด้วย

### อภิปรายผล

จากการหาอิทธิพลของตัวแปร พบว่าตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิต มี 5 ตัวแปรที่มีอิทธิพลทางบวก ได้แก่

1. ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการรู้จักดีเริ่มต้นของปัญหา และความเป็นเจ้าของ มีอิทธิพลทางบวกคือถ้านิสิตมีความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถในการรู้จักดีเริ่มต้นของปัญหาและความเป็นเจ้าของสูง จะส่งผลให้มีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมสูงขึ้นด้วย การเจรจาต่อรองก็เป็นเหมือนปัญหาที่ทุกฝ่ายต้องช่วยกันแก้ไข ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการที่นิสิตตระหนักรู้ว่าปัญหาเป็นความรับผิดชอบของตนเอง การไม่หนีจากปัญหา และรู้ว่าต้นเหตุของปัญหาที่แท้จริงเกิดจากสิ่งใด จะส่งผลให้การคิดหาทางออกของปัญหาได้อย่างถูกต้อง และเป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย ไม่โทษให้เป็นภาระของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ในการหาทางออกของปัญหา ซึ่งสอดคล้องกับ ธีระศักดิ์ กำบรรณารักษ์

(2548) ได้กล่าวว่า ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคด้านความสามารถในการรู้จักเริ่มต้นของปัญหา และความเป็นเจ้าของ หากมีความสามารถในการเผชิญ และฟื้นฟ้อุปสรรคด้านความสามารถในการรู้จักเริ่มต้นของปัญหาและความเป็นเจ้าของมาก จะส่งผลให้เป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบมากขึ้น ซึ่งสิ่งนี้จะไปขยายความสามารถในการควบคุมปัญหา และเป็นแรงจูงใจที่จะลงมือกระทำเพื่อแก้ปัญหา เพราะมีความรับผิดชอบในปัญหาที่เกิดขึ้น อันจะส่งผลให้สามารถแก้ปัญหาได้สำเร็จ

2. ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคด้านความอดทนต่อความยืดเยื้อของปัญหา มีอิทธิพลทางบวกคือถ้ามีสติมีความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคด้านความอดทนต่อความยืดเยื้อของปัญหาสูง จะส่งผลให้มีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมสูงขึ้นด้วย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากความสามารถในการเจรจาต่อรองเป็นสถานการณ์ที่ต้องใช้เวลาในการคลี่คลาย การที่นิสิตมีความอดทนต่อการยืดเยื้อของปัญหา ยิ่งส่งผลดีต่อการหาทางออกที่ดีที่สุดต่อทุกฝ่าย การไม่ล้มเลิก และให้เวลากับการแก้ไขปัญหา ไม่รีบเร่งในการด่วนสรุป จะส่งผลให้การเจรจาต่อรองเกิดผลลัพธ์ ที่เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย ซึ่งสอดคล้องกับ ไพโรจน์ บาลัน (2549) ได้กล่าวว่า หนึ่งในยุทธวิธีสำหรับการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการว่าอย่ารู้สึกกดดันที่จะสรุปข้อตกลง จงใช้เวลาในการสร้างทางเลือกที่ให้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ซึ่งการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการจะมีเทคนิคที่แตกต่างไปจากการเจรจาต่อรองแบบอื่น ๆ

3. ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคด้านความสามารถในการควบคุมปัญหา มีอิทธิพลทางบวกคือถ้ามีสติมีความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคด้านการควบคุมสูง จะส่งผลให้มีการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมสูงขึ้นด้วย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก การที่นิสิตตระหนักอยู่ในตนเองว่าตนเองสามารถจัดการกับวิกฤตต่างๆ ที่เกิดขึ้นได้ จากการคาดการณ์ วิเคราะห์จากประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีต ทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเอง ความเชื่อมั่นนี้จะส่งผลให้เกิดแรงบันดาลใจ มีทัศนคติเชิงบวกต่อความสามารถในการแก้ไขปัญหา ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ เพราะนิสิตมีความมั่นใจว่าจะสามารถจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นได้ ควบคุมเหตุการณ์ ให้ผลลัพธ์ออกมาเป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่ายได้ ดังเช่น ไพโรจน์ บาลัน (2549) ได้กล่าวว่า หนึ่งในเทคนิคที่จะช่วยให้มี การเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการได้ดีขึ้น คือ การให้การอบรมและแหล่งความรู้ เป็นการเพิ่มสมรรถนะในการเจรจา การทำให้ผู้เจรจา สามารถควบคุมปัญหาที่เกิดขึ้นได้ คือเกิดจากการฝึกฝน และอบรมให้มีประสบการณ์กับเหตุการณ์นั้น ๆ หาก ผู้เจรจา มีประสบการณ์มากพอ ก็จะยิ่งส่งเสริมให้เกิดความมั่นใจและ เจรจาต่อรองได้เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย

4. ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในการกระบวนความคิด มีอิทธิพลทางบวกคือถ้ามีสติมีความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในการกระบวนความคิดสูง จะส่งผลให้มีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมสูงขึ้นด้วย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก การเจรจาต่อรองจำเป็นต้องเจรจาควบคู่กับการเลือกใช้อารมณ์ที่เหมาะสม การให้ลำดับความสำคัญ โดยใช้ความรู้สึกเป็นพื้นฐาน ความสามารถในการนำอารมณ์สนับสนุนในการตัดสินใจ และช่วยจดจำความรู้สึกต่าง ๆ เพื่อให้สถานการณ์ที่เกิดขึ้นส่งผลดีต่อทุกฝ่าย อันจะส่งผลให้การเจรจาต่อรองราบรื่น และมีผลลัพธ์ที่ดีที่สุดสำหรับทุกฝ่ายซึ่งสอดคล้องกับ Salovey (1997) กล่าวว่า ผู้ที่มีความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในการกระบวนความคิด จะสามารถนำอารมณ์มาใช้ในการตัดสินใจและนำอารมณ์มาคิดอย่างมีเหตุผล

5. ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่ม มีอิทธิพลทางบวกคือถ้านิสิตมีความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่มสูง จะส่งผลให้มีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมสูงขึ้นด้วย ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจาก การเจรจาต่อรองเป็นกระบวนการหนึ่งของการแก้ปัญหา การแก้ปัญหา จำเป็นต้องคิดหาทางออกของปัญหาที่มีความหลากหลายและไม่สิ้นสุด เพื่อให้เจอคำตอบของปัญหาที่ดีที่สุด และเป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย ความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่ม จึงเป็นการคิดแนวทางใหม่ ๆ ที่มากกว่าการได้คำตอบของปัญหาในรูปแบบเดิมๆ ที่เคยคิดขึ้นมา ซึ่งสอดคล้องกับ Tracy (2013 อ้างใน นวพันธ์ ปิยวรรณกร 2016: 30-32) กล่าวว่า การเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ มักจะเกิดทางเลือกที่สามซึ่งดีกว่าทางเลือกสองแบบแรก ที่ต่างฝ่ายต่างคิดมา ซึ่งเป็นทางเลือกที่จะทำให้เกิดความพึงพอใจร่วมกัน

### บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากสถิติพบว่า ในนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ซึ่งทางมหาวิทยาลัยสามารถส่งเสริมจัดอบรม และพัฒนาการเรียนการสอนให้นิสิตมีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการในระดับที่สูงขึ้นไปอีก เช่นการให้นิสิตจัดทำโครงการที่เข้าไปช่วยเหลือชุมชนที่ได้รับปัญหาที่เกิดจากการเจรจาต่อรองที่ไม่เป็นธรรมในพื้นที่ที่ทางมหาวิทยาลัยจัดสรรให้ว่ามีความเหมาะสมสำหรับนิสิต การลงพื้นที่เพื่อปฏิบัติจริงนั้นนิสิตจะได้เข้าไปช่วยเหลือและศึกษาข้อมูลของปัญหาและนำเสนอแนวทางการแก้ไขร่วมกันกับชุมชนภายใต้คำแนะนำชี้แนะของทางอาจารย์ที่ควบคุมดูแล เพื่อให้ได้ทางออกของการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ซึ่งในการเจรจาต่อรองในเหตุการณ์จริง นิสิตจะได้ฝึกฝนทั้งในเรื่องของความคิดสร้างสรรค์ในการแก้ไขปัญหา ความฉลาดทางอารมณ์ และความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค ซึ่งทุกตัวแปรนี้มีอิทธิพลให้นิสิตเป็นผู้ที่มีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ นอกจากนั้นควรส่งเสริมพัฒนาทักษะที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการได้ดียิ่งขึ้น ได้แก่

ความคิดสร้างสรรค์ มีอิทธิพลต่อการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการในทางบวก โดยเฉพาะความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่มที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมของนิสิต ซึ่งนิสิตมีระดับความคิดสร้างสรรค์ด้านความคิดริเริ่มอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ซึ่งส่งผลให้มีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการมากขึ้นด้วย ฉะนั้น การสร้างสภาพแวดล้อม และสังคม หลักสูตร การเรียนการสอน เพื่อน คนรอบข้างล้วนมีส่วนส่งเสริมให้นิสิตมีความคิดสร้างสรรค์ได้มากยิ่งขึ้น อันจะส่งผลให้นิสิตเป็นผู้ที่มีความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ ทั้งนี้ทางมหาวิทยาลัยสามารถวางนโยบายส่งเสริมการเรียนรู้อัจฉริยภาพหรือโครงการที่ส่งเสริมสนับสนุน มุ่งเน้นให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ เช่น โครงการพัฒนาจัดทำช่องวิทยุในสื่อออนไลน์ (Podcast) ของมหาวิทยาลัยที่นักศึกษาสามารถเข้าถึงได้ง่าย และมีพื้นที่ที่สามารถแสดงออกทางความคิดเห็นได้มากขึ้นในส่วนของ การเรียนการสอนเน้นการเรียนรู้อันที่เปิดเผยกว้างให้นิสิตสามารถร่วมแสดงออกทางความคิดเห็นได้ เช่น การเรียนการสอนที่ให้นิสิตเป็นศูนย์กลาง เนื้อหาในการสอนที่มุ่งเน้นการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์ จัดสภาพแวดล้อมในการเรียนให้มีบรรยากาศที่ดี ส่งเสริมการเรียนรู้อย่างสร้างสรรค์

อาจารย์สามารถช่วยชี้แนะ และเข้าใจในตัวนิสิต หมั่นพูดคุยเพื่อให้ นิสิตกล้าแสดงความคิดเห็นได้อย่างเสรี และผู้ปกครองสามารถหาทางชี้แนะได้อย่างถูกต้อง ทำให้ นิสิตเป็นผู้มีความกล้าคิด และมั่นใจในตนเองมากขึ้น มีความคิดสร้างสรรค์ กล้าแสดงออก

ความฉลาดทางอารมณ์เมื่อพิจารณาความฉลาดทางอารมณ์ ของนิสิตตามระดับคะแนนนั้นพบว่า ความฉลาดทางอารมณ์โดยรวมอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ความฉลาดทางอารมณ์ด้านการความสามารถในการควบคุม การแสดงออกทางอารมณ์ ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถในการรับรู้อารมณ์และแสดงอารมณ์ ความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในการกระบวนกรคิดอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ส่วนความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถในการเข้าใจอารมณ์ อยู่ในระดับปานกลาง ดังนั้นทางมหาวิทยาลัย หรือคณะ ควรจัดกิจกรรม โครงการ หรือพัฒนาการเรียนการสอนที่มุ่งเน้นการสื่อสารให้มากขึ้น เช่น โครงการโต้วาที โดยสามารถจัดทำผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อให้ นิสิตรู้จักการแสดงออกทางอารมณ์ที่เหมาะสมในสถานการณ์ที่เกิดขึ้น และเข้าใจอารมณ์ของอีกฝ่ายผ่านการโต้วาที ไม่ว่าจะเป็น นิสิตจะเป็นผู้โต้วาที หรือเป็นผู้ฟัง นิสิตจะเข้าใจและเห็นประโยชน์ ของความฉลาดทางอารมณ์ และสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถ ในการเข้าใจอารมณ์ให้มากขึ้น อีกทั้งส่งเสริมจัดอบรมให้ อาจารย์ และบุคลากรทางการศึกษา เข้าใจและ เห็นประโยชน์เพื่อสามารถถ่ายทอดความรู้และนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้องต่อนิสิต ในการเป็นแบบอย่าง ให้คำชี้แนะที่เหมาะสม ถูกต้อง เพื่อส่งเสริมให้นิสิตมีความฉลาดทางอารมณ์ด้านความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในการกระบวนกรคิดซึ่งมีอิทธิพลต่อความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการโดยรวมในด้านบวก

ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค โดยรวมของนิสิต อยู่ในระดับค่อนข้างสูง ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคด้านความสามารถ ในการรู้จักจุดเริ่มต้นของปัญหาและความเป็นเจ้าของ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค ด้านความสามารถในการรู้ถึงจุดสิ้นสุดของปัญหา ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค ด้านความสามารถในการควบคุมปัญหา อยู่ในระดับค่อนข้างสูง ส่วนความสามารถในการเผชิญและ ฟันฝ่าอุปสรรคด้านความอดทนต่อการยึดเยื้อของปัญหา อยู่ในปานกลาง ดังนั้นทางมหาวิทยาลัยสามารถ ส่งเสริมและสนับสนุนให้นิสิตมีความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคให้มากขึ้นด้วยการ จัดโครงการ หรือกิจกรรม เช่นโครงการที่นำเสนอผลงานของนิสิตที่ประสบความสำเร็จ และการเล่าเรื่องราวของความสำเร็จ นั้น โครงการพี่บ่น้อง โดยการเชิญนิสิตที่จบการศึกษามาแล้ว มาเล่าเรื่องราวของตนเองเพื่อจูงใจ และก่อให้เกิดกำลังใจแก่นิสิตที่กำลังศึกษา เพื่อให้เห็นตัวแบบและสร้างกำลังใจให้นิสิตกล้าเผชิญกับปัญหาที่เกิดขึ้น ไม่ย่อท้อ และรู้ว่าความอดทนต่ออุปสรรคจะนำไปสู่ความสำเร็จได้จริง ซึ่งจะส่งผลให้นิสิตมีความสามารถ ในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคเพิ่มขึ้น

### ข้อเสนอแนะเพื่อการทำวิจัยครั้งต่อไป

เพื่อให้ผลวิจัยครั้งนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ได้กว้างขวางมากขึ้นผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะเพื่อการทำวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

1. ในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป อาจศึกษาความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค ของนิสิต นักศึกษา สถาบันอื่นๆ หรือต่างสาขา เพื่อจะได้นำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ได้กว้างมากขึ้น

2. ในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป อาจศึกษาความคิดสร้างสรรค์ ความฉลาดทางอารมณ์ ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค ของผู้ที่ประกอบอาชีพอื่นๆ เพื่อให้เห็น ความแตกต่างของอาชีพที่กว้างขวางมากขึ้น และอาชีพที่จำเป็นต้องใช้การเจรจาต่อรอง อาชีพอื่นๆ จะได้นำไปปรับใช้ได้มากขึ้นและกว้างขวางมากขึ้น

### ค่าดัชนีความสอดคล้องโดยผู้เชี่ยวชาญ (IOC)

ตารางที่ 11 ค่าดัชนีความสอดคล้องของแบบสอบถามความคิดสร้างสรรค์

ความคิดสร้างสรรค์	ข้อที่	ค่า IOC				รวม	ข้อสรุป
		ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 1	ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 2	ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 3			
ความคิดคล่องแคล่ว	1	1	1	1	1	✓	
	2	1	1	1	1	✓	
	3	1	1	1	1	✓	
	4	1	0	1	.67	✓	
	5	1	1	1	1	✓	
	6	1	1	0	.67	✓	
ความคิดยืดหยุ่น	1	1	1	1	1	✓	
	2	1	1	1	1	✓	
	3	1	1	1	1	✓	
	4	1	1	1	1	✓	
	5	1	1	1	1	✓	
	6	1	1	1	1	✓	
ความคิดริเริ่ม	1	1	1	0	.67	✓	
	2	1	1	1	1	✓	
	3	1	0	1	.67	✓	
	4	0	1	1	.67	✓	
	5	1	1	1	1	✓	
ความคิดรอบคอบ ละเอียดลออ	1	1	1	1	1	✓	
	2	1	1	0	.67	✓	
	3	1	1	1	1	✓	
	4	1	1	1	1	✓	

ตารางที่ 12 ค่าดัชนีความสอดคล้องของแบบสอบถามความฉลาดทางอารมณ์

ความฉลาดทางอารมณ์	ข้อที่	ค่า IOC				ข้อสรุป
		ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 1	ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 2	ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 3	รวม	
ความสามารถในการรับรู้อารมณ์และแสดงอารมณ์	1	1	1	1	1	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	1	1	1	✓
	5	1	1	1	1	✓
	6	1	1	0	.67	✓
ความสามารถนำอารมณ์มาใช้ในกระบวนการคิด	1	1	1	1	1	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	0	1	1	.67	✓
	4	1	1	1	1	✓
ความสามารถในการเข้าใจอารมณ์	1	1	1	1	1	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	1	1	1	✓
	5	1	1	1	1	✓
	6	1	1	1	1	✓
	7	1	1	1	1	✓
ความสามารถในการควบคุมการแสดงออกทางอารมณ์	1	1	1	1	1	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	0	1	1	.67	✓
	4	1	1	1	1	✓

ตารางที่ 13 ค่าดัชนีความสอดคล้องของแบบสอบถามความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค

ความสามารถในการเผชิญ และฟื้นฟ้อุปสรรค	ข้อที่	ค่า IOC				ข้อสรุป
		ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 1	ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 2	ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 3	รวม	
ความสามารถในการ ควบคุมปัญหา	1	1	1	1	1	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	1	1	1	✓
	5	1	1	1	1	✓
ความสามารถในการรู้จัก เริ่มต้นของปัญหาและ ความเป็นเจ้าของ	1	1	1	1	1	✓
	2	0	1	1	.67	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	1	1	1	✓
	5	1	1	1	1	✓
ความสามารถในการรู้จัก สิ้นสุดของปัญหา	1	1	1	1	1	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	1	1	1	✓
	5	1	1	1	1	✓
	6	1	0	1	.67	✓
ความอดทนต่อความยืด หยุ่นของปัญหา	1	1	1	1	1	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	1	1	1	✓
	5	1	1	1	1	✓
	6	1	1	1	1	✓



ตารางที่ 14 ค่าดัชนีความสอดคล้องของแบบสอบถามความสามารถในการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการ

ความสามารถในการเจรจา ต่อรองเชิงบูรณาการ	ข้อที่	ค่า IOC				ข้อสรุป
		ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 1	ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 2	ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 3	รวม	
ความสามารถ ในการกำหนดเป้าหมาย เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย	1	1	1	1	1	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	1	1	1	✓
	5	1	1	1	1	✓
	6	1	1	1	1	✓
	7	1	1	1	1	✓
ความสามารถในการสร้าง ความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ระยะยาว	1	1	1	1	1	✓
	2	1	0	1	.67	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	1	1	1	✓
	5	1	0	1	.67	✓
ความสามารถในการเลือก ใช้ทรัพยากรอย่างไม่จำกัด	1	1	0	1	.67	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	0	1	.67	✓
	5	1	1	1	1	✓
ความสามารถในการสร้าง ความไว้วางใจ และความร่วมมือที่ดี ของทุกฝ่าย	1	1	1	1	1	✓
	2	1	1	1	1	✓
	3	1	1	1	1	✓
	4	1	0	1	.67	✓
	5	1	1	1	1	✓
	6	1	1	1	1	✓

## บรรณานุกรม

- ธิดารัตน์ รัตมี. (2556). ความฉลาดทางอารมณ์กับการใช้อำนาจของผู้บริหารสถานศึกษา สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาสมุทรสาคร. [วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยศิลปากร].
- Stoltz, P. G. (2548). **AQ อึดเกินพิกัด. [Adversity Quotient: Turning Obstacles into Opportunities]**. John Wiley and Sons. (ธีระศักดิ์ กำบรรณารักษ์, ผู้แปล) บิสกิต.
- Tracy, Brian. (2559). **สุดยอดเทคนิคการเจรจาต่อรอง. [Negotiation (The Brain Tracy Success Library. Amacom)]**. (นพพันธ์ ปิยวรรณกร, ผู้แปล) ดับเบิล เดย์.
- ประกายดาว แบ่งสันเทียะ. (2560). **ปฏิวัติอุตสาหกรรม 4.0 พลิก “มนุษย์” เหนือหุ่นยนต์**. <https://www.bangkokbiznews.com/business/783724>.
- Watkins, M. (2549). **การเจรจาต่อรอง. [Negotiation]**. (ไพโรจน์ บาลัน, ผู้แปล) เอ็กชเปอร์เน็ท.
- ราชกิจจานุเบกษา**. (2521). เล่มที่ 135 ตอนที่ 82ก, หน้า 3.
- วิลาลินี อินทจันทร์. (2559). การพัฒนาสื่อสังคมแนวคิดอ้อมดำโมเดลเพื่อสร้างเสริมทักษะความคิดสร้างสรรค์ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี. **วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง**, 5(1), 73-74.
- สิริพงศ์ ศิริมาตเกษม. (2563). 5 “สิ่งที่ต้องรู้” เมื่อต้องเจรจาต่อรอง.” **Creative Talk**. <https://creativetalklive.com/negotiation-techniques>.
- สำนักมาตรฐานการศึกษาและพัฒนาการเรียนรู้ สำนักงานเลขาธิการสภาการศึกษา. (2552). **การศึกษาองค์ความรู้เกี่ยวกับคุณลักษณะของคนไทยที่พึงประสงค์ ความสามารถในการเผชิญ และฟันฝ่าอุปสรรค**. พรักหวานกราฟฟิค.
- Hames, D. S. (2012). **Negotiation**. Sage.
- World Economic Forum. (2020). **The Future of Jobs Report 2020**. [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Future\\_of\\_Jobs\\_2020.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf).